

# T.O. NEWS

La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

Milano, 28 luglio 2015 - Anno VI - Numero 22 - [www.to-news.it](http://www.to-news.it) - email: [rgentile@network-news.it](mailto:rgentile@network-news.it)



**Botta & Risposta:**  
Marco Peci  
di Quality Group



**Il T.O. del Mese:**  
Nicolaus  
di Ostuni (BR)



**Ipe Dixit:**  
Fouad Hassoun  
di Phone & Go

## Chi fa da sé fa per tre, è la scelta di Quality Group

Marco Peci è il direttore commerciale di **Quality Group** e quindi gli tocca l'onere di tenere la barra dritta: sul prodotto, sul mercato, sui conti. In un'impresa sui generis come quella guidata da **Michele Serra** (8 t.o. consorziati, ognuno per sé e Dio per tutti) non è un lavoro facile, soprattutto di questi tempi. T.O. News gli pone tre quesiti.

**Domanda** - *Il business model del t.o. tradizionale è morto e sepolto. La risposta di Quality Group è tutta nel claim "Specialisti per passione"? Oppure c'è altro?* **Risposta** - Si comincia dalla passione, poi però serve un sistema che valorizzi le esperienze passate, comprenda le esigenze del viaggiatore contemporaneo e le organizzi grazie a una tecnologia up-to-date. In tutto questo, il ruolo del product manager è fondamentale: uno bravo, oggi, ne vale dieci di qualche anno fa.

**D** - *Quality Group vende 50% da catalogo e 50% su misura: dove sposterebbe il piatto della bilancia?* **R** - Oggi le due linee di prodotto hanno pari dignità. Però, viste le politiche di allotment alberghiero e di pricing dei vettori, che stanno prendendo piede, è quasi inevitabile che il domani spetti al su misura.

**D** - *È noto che i network di agenzie non L'affascinano più di tanto, e la politica commerciale di Quality Group lo dimostra. Perché?* **R** - Non abbiamo mai creduto nel rapporto indifferenziato con decine di network, alcuni inevitabilmente poco coinvolti nella valorizzazione dei nostri prodotti e delle nostre destinazioni. Da qualche anno, dopo un'attenta selezione, collaboriamo con sole cinque reti: stima e rispetto reciproci, risultati concreti e misurabili. Proseguiremo su questa strada.



## IL T.O. DEL MESE



È raro trovare un tour operator così legato al territorio dove è nato, cresciuto e diventato leader. Il rapporto tra **Nicolaus** e la **Puglia** è inscindibile. A cominciare dalla sede: da sempre a Ostuni, la "città bianca" dell'Alto Salento. Dai fondatori, i fratelli baresi **Giuseppe** (CEO, in foto) e **Roberto** (presidente) **Pagliara**. E dall'anno di fondazione: il 1993. Anno che contribuisce al successo del progetto **Nicolaus**, specializzatasi subito nell'incoming Puglia. Fino agli anni '80, la Puglia era solo qualche villaggio sul Gargano e il mare del Salento (per i pochi che volessero spingersi fin laggiù). Aeroporti inadeguati, distanze siderali (Milano è più vicina a Parigi che a Lecce), infrastrutture modeste, hôtellerie agli esordi...

**Leggi tutto...**



## IPSE DIXIT



"Stiamo lavorando in previsione dell'inverno, rivisitando la programmazione, con l'inserimento di nuove destinazioni. **Phone & Go** vuole offrire alle agenzie un'azienda nuova, più dinamica e flessibile" dichiara un combattivo, ma segnato, **Fouad Hassoun** al **TTG on line**.

La situazione del t.o. pistoiese è grave, come riporta in dettaglio **Il Tirreno**. Dai 100 dipendenti del 2005 ai 50 del 2014, ai 30 attuali (causa crisi delle due destinazioni top, Egitto e Tunisia), **Phone & Go Spa** ha fatto richiesta di un concordato in bianco, affittato il ramo d'azienda a **Phone & Go Srl** e garantito la continuità operativa per l'estate, con un booking aperto 7 giorni su 7. Resta da vedere come si regoleranno le agenzie...

**Il caldo ti confonde le idee?**  
anche con il caldo meglio avere le idee chiare

**Aves.net** Il software più completo per Tour Operator e Agenzie Viaggi



## LE NEWS

**Nomination per eMinds ai Trophées Innovation du Tourisme 2015**

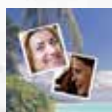
eMinds, società informatica guidata da Roberto Di Leo, guadagna una nomination ai Trophées Innovation du Tourisme 2015 nella categoria Nuove Tecnologie. Il premio, promosso dal trade magazine francese *L'Echo Touristique*, è giunto alla 4ª edizione e premia le migliori innovazioni in dieci categorie. eMinds è risultata l'unica azienda italiana nominata, grazie a Tailor Made Tour, software che permette di creare un itinerario personalizzato, visualizzarlo su mappa e prenotare i vari servizi con pochi clic.

**Nuovi soci per ASTOI: Auratours, Giver, Solo Cuba e SGTour**

Quattro new entry in ASTOI Confindustria Viaggi: Auratours, t.o. romano guidato da Felice Calabretta e specializzato su USA, Canada, Medio Oriente, Thailandia, Australia e Giappone; il genovese Giver Viaggi e Crociere, che programma crociere fluviali e Nord Europa / Nord America; il mono-prodotto Solo Cuba di Barletta e il milanese SGTour, specializzato in viaggi di gruppo. Si aggiungono alla quarantina di t.o. già in ASTOI, come sottolinea il presidente Luca Battifora: "La nostra rappresentatività oggi raggiunge circa il 90% dell'intero comparto".



## L' IDEA DI MARKETING

**Due mamme blogger diventano inviate speciali per Veratour**

Le buone idee non sempre richiedono investimenti cospicui: quella di Veratour lo è, e in più sfrutta il trend del momento, ovvero la condivisione sui social. L'operatore romano ha replicato un'iniziativa lanciata nel 2014, quella di "inviato speciale Veratour" e ha invitato due "family travel blogger" (si autodefiniscono proprio così) a raccontare on line il proprio soggiorno in un villaggio Veraclub. I resoconti di Valentina Cappio, autrice del blog *The Family Company*, al Palm Beach di Nosy Be e di Cristina Rampado, autrice di *Crinviaggio*, al Jaz Oriental di Marsa Matrouh brillano per calore, spontaneità e immediatezza. Niente "mare cristallino" e "spiagge incontaminate", ma giudizi pratici e consigli utili, tutti rigorosamente dal punto di vista del cliente. Una lezione per chi compila guide turistiche e cataloghi di viaggio. Brave le mamme blogger, intelligente Veratour.



## CHI VA E CHI VIENE

**Giorgio Lotti nominato coordinatore commerciale Valtur**

Non si ferma la campagna acquisti del patron Franjo Ljuljdjuraj, che vuole a tutti i costi rilanciare Valtur, rilevata dal commissariamento quasi due anni fa. Al nuovo direttore commerciale Luigi Martini a maggio

2015 ha affiancato **Giorgio Lotti** (manager di lungo corso, con trascorsi t.o. in Viaggi del Delfino, Futura Vacanze, Teorema Tour e Diplomat Tour) nel ruolo di coordinatore commerciale. A Lotti la responsabilità di Star, programma di fidelizzazione dedicato alle agenzie "best partner" Valtur.

**Alessandro Seghi nuovo direttore marketing Alpitour**

Milanese, 41 anni, laureato in Economia, con precedenti esperienze in Valtur, Bluvacanze e Going, Alessandro Seghi è da maggio 2015 direttore marketing di Alpitour Tour Operator. Alla divisione, guidata dal COO **Andrea Gilardi**, fanno riferimento i brand Alpitour, Villaggi Bravo e Karambola.

**Cambio al vertice di Club Med Italia: lascia Gino Andreatta, subentra Eric Georges**

Dopo cinque anni e con qualche rimpianto, Gino Andreatta lascia l'Italia per trasferirsi a Shanghai come responsabile Club Med per Cina, Taiwan e Hong Kong. Gli subentra, nel ruolo di managing director sales & marketing South Europe, Eric Georges, con responsabilità su Italia, Turchia, Spagna e Portogallo. Entrato nel 1981 in Club Méditerranée (allora si chiamava così e apparteneva ancora alla famiglia Trigano) come semplice G.O. tennis, Georges ha scalato tutti i gradini, prima nei villaggi poi nella direzione centrale, fino a diventare managing director Germania ed Europa centrale, nel 2009, e quindi project manager dello ski-resort Val Thorens Sensations. La prima sfida di Georges? Riaprire, finalmente, lo storico villaggio Club Med di Cefalù.

**Daniel Caprile nuovo sales director Italy di Costa Crociere**

Prende il posto di Manuel Schiavuta, il nuovo direttore vendite Italia di Costa Crociere. Genovese, 35 anni (quindi coetaneo del direttore generale Neil Palomba), in Costa dal 2007, Daniel Caprile si occupa prima di Pricing, Revenue Management & Deployment, quindi nel 2013 si trasferisce a Madrid, in Iberocruceros, dove diventa direttore commerciale Spagna. A Genova risponde a Carlo Schiavon, direttore commerciale e marketing.

**Daniel Ponzo da Fursan Travel ad Al Rostamani Travel and Holidays**

Prosegue la carriera professionale nei Paesi arabi per Daniel Ponzo, manager italo-elvetico per molti anni alla guida di Kuoni Italia. Dopo tre anni in Arabia Saudita, dove ha guidato Fursan Travel, la divisione turistica della facoltosa famiglia saudita degli Al Rajhi da maggio 2015 si è trasferito a Dubai, dove assume la direzione generale di Al Rostamani Travel and Holidays, divisione turistica fondata nel 1979 all'interno della holding Al Rostamani, che si occupa di svariate attività commerciali ed è guidata dal chairman Marwan Abdulla Al Rostamani.

SAGE EXECUTIVE SEARCH

LA PERSONA GIUSTA, AL MOMENTO GIUSTO, PER L'AZIENDA GIUSTA.

**REGISTRAZIONE** T.O. NEWS fa riferimento a NETWORKNEWS, testata giornalistica mensile registrata al tribunale di Monza al n. 2/2013 del 1/1/2013. Proprietario ed editore Roberto Gentile. Sul sito trovi tutte le rubriche, la versione editabile (in formato .pdf) e tutti gli arretrati di T.O. NEWS, da marzo 2009 a oggi.

**LIBERATORIA** Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di T.O. NEWS. Per non ricevere ulteriori numeri di T.O. NEWS rispondi a questo messaggio o all'email rgentile@network-news.it semplicemente scrivendo REMOVE nell'oggetto. Grazie.